

Nama : Shabika Maura Amany  
NIM : 13040123140094  
Kelas : C  
Tugas Mata kuliah Kewirausahaan

## SUNFLOWCHA

Sunflowcha merupakan toko yang menjual berbagai aksesoris menarik mulai dari gantungan kunci, boneka, dan berbagai macam aksesoris yang terbuat dari kawat bulu (pipe cleaner) Dan benang rajut. Bisnis ini menurut saya sangat menarik, karena yang berjualan seorang mahasiswi usia 21 tahun yang memiliki tangan terampil, pada era gadget saat ini jarang sekali anak muda yang tidak malu untuk berjualan hasil karyanya, berani menuangkan ide ide kreatif dalam bentuk rajutan dan bisa menjadi barang yang dapat dijual.

Keunikan dari toko ini, tidak hanya menjual gantungan kunci lucu, namun juga menjual seperti coaster (tatakan gelas), boneka boneka gemas, pouch tempat penyimpanan, hiasan meja, bahkan sampai bouquet bunga juga terjual di toko ini. Sunflowcha berjualan dengan sistem online, menggunakan platform shopee untuk berjualan dengan sistim PO (pre-order). Sese kali sang owner menjualkan barang nya pada anak anak sekolahan dengan perantara adik-adiknya yang masih duduk di bangku SMP.

Sunflowcha sudah berdiri sejak Desember 2024, owner mendirikan bisnis aksesoris ini karena ingin membantu ekonomi keluarga, owner berharap dengan adanya bisnis ini ia dapat membantu orang tuanya dalam hal ekonomi. Owner nya sendiri merupakan mahasiswi aktif prodi Ilmu Perpustakaan dan Informasi Universitas Diponegoro. Sunflowcha sendiri berbasis di kota Semarang, Jawa Tengah dan bisa untuk pengiriman ke seluruh daerah.

Awal mula bisnis ini terbangun karena saya—selaku owner, suka sekali berkreasi, suka membuat bunga artificial dari kertas origami, kawat bulu, pita dan rajut. Saya juga sempat beberapa kali diminta pertolongan untuk membuat bunga bouquet atau Bouquet jajan untuk acara sekolah adik saya dan hiasan untuk kantor ibu saya. Saya juga mendapat dorongan dari keluarga dan teman dekat saya untuk coba menjual hasil karya saya, mereka bilang *“sayang kalau karyamu cuma orang terdekatmu yang tau. Jual lah, agar orang di luar sana bisa mengetahui karyamu juga”* karna ini saya terdorong untuk membuka bisnis ini, karena kalau dihitung-hitung saya juga bisa membantu orang tua saya dalam memberikan uang saku kepada adik saya dan beberapa pengeluaran di rumah.

Apa yang ingin saya lakukan untuk mata kuliah kewirausahaan ini? Saya ingin menjual beberapa banyak barang yang mungkin wearable (bisa digunakan) seperti tas, headband, outer (luaran baju) seperti cardigan, kunciran rambut rajut, gantungan kunci yang lebih bervariasi,

hiasan meja belajar, pouch dengan ukuran yang bervariasi dan lain-lain. Dengan penjualan harga yang ramah di kantong mahasiswa, tetapi dengan kualitas yang tetap bagus.

Saya juga sudah melakukan analisis peluang saya jika saya implementasikan pada mata kuliah ini, anak-anak Fakultas Ilmu Budaya banyak sekali yang suka barang-barang unik, outfit baju yang unik-unik, dan tas yang banyak sekali gantungan kunci yang bervariasi dan lucu-lucu. Saya merasa memiliki peluang yang besar untuk membantu mereka menemukan barang-barang unik seperti yang mereka sukai.

## **SIMPULAN**

Berjualan tidak melulu harus memiliki skill bisnis, berjualan juga tidak harus menjual hal-hal yang sedang viral, kadang sesuatu yang kita sukai juga bisa menghasilkan nilai jual. Berjualan juga tidak memandang siapa yang berjualan, dari mana kamu berjualan, dan awalan seperti apa. Banyak sekali hal-hal yang bisa dikembangkan dari setiap penjualan, tergantung bagaimana kita ingin berkembang, apakah kita ingin stuck disitu saja atau ingin terus berkembang. Berjualan membuat kita setiap hari harus tetap memikirkan ide-ide baru, terutama bagi yang jualan tentang kreasi.

Di sekitar kita pasti banyak hal yang bisa dijadikan sebagai ide baru untuk berjualan, terutama anak-anak muda yang pasti memiliki ide kreatif yang banyak, banyak hal yang bisa dikolaborasikan untuk menjadi sebuah kreasi yang memiliki nilai jual.